

## "MARKETING E TÉCNICAS DE VENDAS"

### PRESENTACIÓN

---

Se unha empresa desexa optimizar a relación cos seus clientes e detectar de forma rápida e eficaz as súas necesidades e preferencias, debe contar con profesionais que sexan capaces de implantar unha axeitada **Política de Marketing**, que favoreza a adecuación dos produtos e servizos da empresa coas esixencias do mercado.

Para isto, este profesional debería ter amplos coñecementos en áreas tan diversas como a investigación de mercados, as catro ps do márketing, a retención e fidelización de clientes e as técnicas de venda.

### OBXECTIVOS

---

Tras a finalización do seminario, o alumno será capaz de:

- Elaborar un Plan de Marketing
- Establecer políticas de:
  - ✓ Produtos
  - ✓ Prezos
  - ✓ Distribución
  - ✓ Comunicación
- Elaborar estratexias de Retención e fidelización de clientes

## PROGRAMA (16 horas)

---

- 1.- Introducción á Dirección de Marketing**
- 2.- Investigación de Mercado**
  - 2.1. Obxectivos da investigación comercial
  - 2.2. Técnicas de investigación comercial cualitativas
  - 2.3. O informe da investigación de mercados
- 3.- As Catro Ps do Marketing**
  - 3.1. O Produto
  - 3.2. O Prezo
  - 3.3. A Comunicación
  - 3.4. A Distribución
- 4.- Retención e Fidelización de Clientes**
  - 4.1. Plan de Marketing baseado no Cliente
  - 4.2. Valor e Fidelización de Clientes
  - 4.3. Xestión da relación con clientes: CRM
- 5.- Técnicas de Venda**
  - 5.1. O Proceso de Vendas
  - 5.2. O Proceso de Negociación
  - 5.3. Perfil e habilidades do Vendedor
  - 5.4. A Planificación das Vendas

## HORARIO, DATAS E LUGAR DE CELEBRACIÓN

---

SETEMBRO-2009						
L	M	Me	X	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Horario de mañá: **9:30 - 14:30 horas**

Horario de tarde: **16:00 - 19:00 horas**

**Aula de Formación do Edificio Cactus**

**Campus Sur Universitario, Santiago de Compostela**

## **DESTINATARIOS**

---

Emprendedores, xente de empresa, membros da comunidade universitaria e público en xeral interesado nesta materia.

## **METODOLOXÍA**

---

A metodoloxía a seguir durante a realización do taller, será integradora e participativa. Basearase na combinación de dous componentes básicos:

- Individualización das situacións de partida de cada asistente
- Alternancia de fases de teoría e práctica

## **PERFIL DO DOCENTE**

---

### **GUILLERMO DE LUIS HERMIDA**

Enxeñeiro Industrial (1978, Escola Superior de Enxeñeiros Industriales de Barcelona)

Conta con máis de 20 anos de recoñecida experiencia no campo da consultoría empresarial e da formación.

Actualmente é director de *IMPROVIA CONSULTORES, S.L.* (Empresa adicada á consultoría, formación e coaching directivo), ademais de participar como membro do equipo de Mentores do IGAPE, para a axuda e desenvolvemento das empresas galegas.

## PREZO (Prezo real do seminario por alumno: 210 €)

150 € membros da comunidade universitaria  
175 € público en xeral

As empresas (e proxectos empresariais) vinculadas a **UNINOVA**, **UNIRISCO** e **EMPRESA CONCEPTO** poderán beneficiarse da realización deste curso de forma **gratuita**. \*

## MATRÍCULA

**PRAZO DE INSCRICIÓN: do 28 de agosto ao 14 de setembro de 2009**

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

- 1.- Cumprimentar a "ficha de inscrición" e remitila á seguinte dirección de correo electrónico: [enu@usc.es](mailto:enu@usc.es)
- 2.- Cando se confirme a inscrición (será vía mail ou vía telefónica), **non antes**, ingresar no prazo de dous días seguintes, a cantidade a pagar no número de conta abaixo indicado.
- 3.- Inmediatamente formalizada o ingreso deberase **enviar** por fax ao número 981 54 70 77, unha **copia do xustificante da transferencia bancaria** realizada dirixida a ESCOLA DE NEGOCIOS UNIEMPRENDE. Tamén se admite o envío da citada copia escaneada ao seguinte correo electrónico [enu@usc.es](mailto:enu@usc.es), ou a entrega en man na dirección abaixo indicada (Contacto Iria Fontela Fernández).
- 4.- Recibidos a ficha de inscrición e o xustificante, confirmarase mediante correo electrónico ou vía telefónica a súa matriculación no seminario.

---

\* As empresas e/ou proxectos empresariais vinculadas a UNINOVA, UNIRISCO e EMPRESA CONCEPTO unicamente deberán ter en conta á hora de realizar a matrícula da acción formativa o punto nº 1 do seguinte apartado. (Poderá asistir á acción formativa un alumno/a por empresa)

## INFORMACIÓN

---

Nº DE CONTA	CONCEPTO
2091 0387 40 3110000209  Caixa Galicia Pavillón Estudiantil. Campus Sur. Santiago de Compostela	CURSO UNIEMPRENDE  "Marketing e técnicas de ventas"



**900 100 981 / 981 59 44 88, ext. 15577**  
@ **enu@usc.es**

Edificio Emprendia, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela